



Hur utveckla ett affärsmannaskap som leder till ökad försäljning??

Den genomsnittliga säljaren tillbringar en mycket liten del av sin tid med kundbesök. Det är vanligt att mycket tid läggs på att skriva offerter eller annat kontorsarbete. Väl ute hos kunden fokuserar många säljare på att informera om den egna produkten istället för att identifiera kundens behov. Oförmåga att påvisa behovsuppfyllnad leder till fördröjda avslut och/eller prisetfergifter.



Verktyg för framgångsrik försäljning

För att lyckas inom försäljning krävs en genuint professionell inställning till säljaryrket. Yrkesutbildade säljare som tränat samtidigt med sitt säljarbete presterar avsevärt bättre säljresultat. För att lyckas etablera kontakt med nya kundgrupper ingår i programmet arbetsmetodiker för effektiv företagspresentation samt nybesöksbokning. Programmet behandlar tekniker för att säljaren skall få ut mer av sitt arbete. Genom träning med verktyg för prioritering och systematisering av säljarbetet kan säljarbetet förbättras avsevärt redan på kort sikt.

Vem vänder sig programmet till?

Professionell Försäljning vänder sig till säljare inom företagsförsäljning, som säljer produkter eller tjänster genom uppsökande kontakter. Försäljningsprocessen är ofta lång och kräver systematisk uppbyggnad av kundrelationen. Förkunskaper krävs inte för att delta i programmet.

Företags- och individanpassat

Personer och företag kan ha varierande behov: vissa säljare är nya i sin roll, medan andra är mer erfarna och har behov av hjälp inom andra områden. Professionell Försäljning kan därför anpassas till deltagarna genom olika tillval. Detta gör det möjligt för personer med olika bakgrund och erfarenhet att delta i samma projekt.



Professionell Försäljning hjälper säljaren till fler och framför allt snabbare avslut genom ett strukturerat arbetssätt. I detta långsiktiga träningsprogram får säljaren de verktyg och beprövade tekniker som krävs för att systematiskt bearbeta kunder och analysera kundbehov samt för att kunna argumentera effektivare.

Omfattning:

Professionell Försäljning omfattar 4 olika teman där varje tema inleds med ett 3 dagars träningsläger. Utbildningen är praktiskt inriktad och består bl. a. av grupparbeten, diskussioner och övningar. Under den efterföljande träningsperioden kan säljaren välja mellan olika fördjupningsområden anpassade till företagets och säljarens specifika arbetssituation.



Träningspaket (tillval Nivå 2):

Effekten av utbildningen kan ökas med hjälp av ett träningspaket bestående av tema-specifika träningsuppgifter som anpassas efter deltagarens individuella arbetssituation. Detta tillval kan kompletteras med Personlig Tränare.

Omfattning av Träningspaket

- Datorbaserade projektverktyg för träningsprogram
- Personliga kommentarer till repetitionsuppgifter
- Fri telefonsupport under träningsperioden

Personlig Tränare (tillval Nivå 3):

Deltagare som vill ha ytterligare stöd i utvecklingsprocessen kan utnyttja en Personlig Tränare som sätter sig in i deltagarens situation och fungerar som bollplank när det gäller att träna in nya arbetssätt. Detta tillval kan kompletteras med Utvecklingsprojekt.

Omfattning av Personlig Tränare

- Allt som omfattas av tillval 1 ovan
- Personlig Tränare som stödjer deltagaren aktivt
- Uppföljning per telefon av utvecklingsresultat
- Avstämning med närmaste chef

Tema A: Vilka argument intresserar kunden?

- Kundpsykologi
- Kundbehovsanalys
- Presentation av eget företag
- Kundanpassad argumentation

Tema B: Vad avgör vinnande förhandlingar?

- Att sälja genom mellanled
- Prispresentation
- Beslutspåverkan
- Invändningsbehandling

Tema C: Hur planera för högre försäljning?

- Målstyrd försäljning
- Säljplanering och personlig effektivitet
- Olika steg i sälj- och köpprocessen
- Merförsäljning

Tema D: Hur sälja lönsamhet till sina kunder?

- Utveckling av kundrelationer
- Företagsekonomi i försäljningsarbetet
- Argumentation genom lönsamhet
- Hur sälja kundvärde?

Drivkraft för tillväxt